

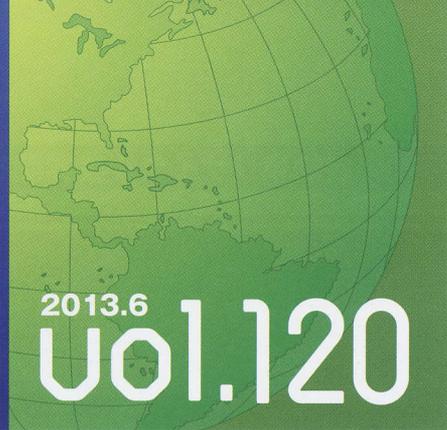


BEST

Recyclers Alliance

NEWS

ベストリサイクルズアライアンスニュース

中古・リビルトパーツのご提供で
お客様との夢をつなぐ情報誌

2013.6

Vol.120

深刻化する玉不足に対して追加の仕入れ戦略その1

見直し迫られる部品取り・仕入れ先・車種 日本国内に自動車資源を還流させるべきでは



▲破砕機でばっさりスクラップにされる廃棄自動車。果たしてこのままでいいのかどうか



▲解体は受注情報によってコントロールされる。 ▲軽自動車のリサイクル部品が注目されているその情報の精度が問われてきた



今年に入って弊紙では深刻化する玉不足に鑑みて、仕入れ戦略について特集記事を三回シリーズでまとめた。今回はこれに追加する形でさらにコアの仕入れについて、補足の取材を試みた。その結果、以下の三点が浮かび上がってきている。それは①入庫したスクラップ用の解体車輛の見直しであり、②仕入れ先の見直しであり、③仕入れ車種の絞り込みの見直しの三点である。従来の定番化した商流の中に潜む落とし穴がないか、改めて分析してみることにした。

◆部品取り用車輛の数が激減

大雑把に観測して、自動車リサイクル法施行直後の廃棄車輛の流れとここ数年のそれを比較すると、業界の主要な事業者の手に流れ込む廃棄車輛の台数はほぼ半減している。

大方の見るところでは鉄スクラップに持ち込む台数と部品取りに持ち込む台数は半々で、ますます再利用できる部品生産用の入庫台数は先細りの傾向になっている。

こういった状況のなかで、では鉄スクラップ化を目的に入庫させた車輛の中にまだまだ部品取りに間に合う車輛が残ってはいないかどうかを確かめるべきではないかという声が出てきているのだ。

その結果、仕入れ営業の第一線で活動している営業マンからの仕入れ情報を経営上層部が即刻分析し、正確に値付けの指示を出そうという努力がリサイクル事業者の間で顕著になってきて、きめ細かい仕入れの作業が成長しているのが分かる。

◆スクラップ車輛から部品取り車輛に

仕入れ作業の成熟はこれこれ十分正解だが、もしこの仕入れ情報が同業者間で改めて相互に公開され、他社では部品取りに向くと判断されて、そちらに買い取られることが簡単にできればこれは合理的な部品生産量の拡大に結び付く。このような思考が今、業界内には台頭し始めてきた。興味深い動きだ。

さて、その次が仕入れ先自体の見直しである。一般に最近の自動車解体事業者の目は中古車オークションに向けられていて、従来のように廃棄車輛をかき集めるという意識は乏しくなっている。つまりお金を払って解体車輛を買い取ってくるという雰囲気が強くなっている。仕入れのコストが急速に上昇している理由である。

◆仕入れ先は顧客の作業現場という見方

このようななかで、すばり、解体部品の購入先である車体整備事業者の工場から排出される整備上発生した取り外された余剰部品を適正な価格で、精力的に回収して利益を上げてい

る事業者が出てきている。

元来は顧客である車体整備事業者に部品を売り込むと同時に、双方向の形でそこで発生している余剰部品を仕入れるわけで、ここでは極めて良質なリサイクル部品の仕入れが行われていることになる。ヒントになる動きである。

そして、三番目には最近急速に需要が増してきた軽自動車の部品需要に特化して対応しようという動きである。軽自動車の需要はここ数年来固い伸びを見せてきていたが、新車開発の段階で車格の拡大と燃費の改善とが奏功して小型乗用車の市場に鋭く食い込み、占有率は乗用車の4割を占めるまでになってきた。

◆品目を軽自動車に集中する事業者も

この気配に即応して、リサイクル部品の在庫を軽自動車銘柄一本に絞りこむ事業者が生まれてきている。しかもこのような動きができるのは比較的小規模のリサイクル事業者で営業活動自体も小回りが利く利点を持っており、整備事業者に評価を得ている。注目すべき動きである。

スクラップ化の在り方を見直し、仕入れ先の見直し、そして在庫品の車種の見直しの三点について、それぞれが自然発生的に業界の内部から起きてきていることに、日本の自動車リサイクル業界に可能性がまだまだあることが伺える。



▲研修に参加した三グループの新社員(写真・日刊自動車新聞)

SPNグループ、ビッグウェーブグループ、エコライングループの三グループは5月22日～25日の4日間、愛知県岡崎市の愛知県青年の家でベストリサイクラーズアライアンスとしての第二回目の従業員対象の基礎研修会を総勢69人

ベストリサイクラーズアライアンスが研修会 総勢69人が参加し基礎学習

の参加を得て開催した。

この基礎研修会はSPNグループが基本型を開発、これに他の二グループが共同参加の形で行われたもので、自動車リサイクル事業に参画する新社員の基礎知識や社業に臨む基本動作を学ぶもの。カリキュラムはすでに出来上がっており、一度の参加で基礎訓練はほぼ完成するほどレベルは高い。今回も暗記試験や接客挨拶訓練など新社員にとっては初めてのものばかりで大いに学習効果を上げていた。

この研修会では座学の講師を各グループメン

バー企業のオーナー(経営者)が務め、現場の社員の教育を自ら引き受けるというものでSPNグループの提案を実施した内容になっている。メンバーオーナーが実際に講師を務めることで経営者としての感覚も研ぎ澄まされることから一挙両得の効果がある。

ベストリサイクラーズアライアンスではこの基礎研修会を今後全国各地域持ち回りの方向で地域の特性を加味した研修を企画するとしている。



▲今期以降の活動強化を採択したJARAの第9回通常総会(写真・日刊自動車新聞)

NPO法人全日本自動車リサイクル事業連合・JARA(天明茂理事長・本部東京)は5月15日、都内中央区の(株)SPN本社会議室で第9回通常総会を開催した。

総会は2012年度事業及び収支報告、2013年度事業計画及び収支予算を審議、満場一致で承認を得た。

また今期は同事業連合が発足して十年目の

JARAが第9回通常総会開催 千葉菊雄、伊藤正展の両氏を理事に

節目を迎えることから事業活動の強化に備えて、リビルト部品業界からリンクスジャパン(株)の千葉菊雄社長、イトーパーツ(株)の伊藤正展副会長を理事に迎え執行部体制の強化を図った。

今年度の活動としては自動車リサイクル事業者向け研修活動、自動車リサイクル関連書籍の出版、JARAブランドグッズの販売などに取り組む。

研修活動は昨年来、すでに天明理事長が講師となって初級、中級のビジネス会計講座を開催し、好評を得た経緯がある。今期もこれらの講座を継続開催するとともに、マーケティングや国内外の自動車メーカー情勢などに照準を合わせた研修を準備する。

さらに同事業連合では海外の自動車リサイク

ル団体との国際交流に力を注ぎ、IRT(国際リサイクル事業者ラウンド・テーブル・ミーティング)やアジア自動車環境フォーラムへの参加交流を心がける。

またこれに関して、海外事業者からの日本側リサイクル工場の見学及び研修申し入れについては積極的に受け入れを表明する。

加えてこのほどJARA副理事長の守屋隆之氏が太平洋島嶼国フィジー共和国の仙台名誉総領事に就任したことから、同国との交流も強化する。JARAでは過去に同国の使用済み自動車処理問題に調査研究などを通じてその問題解決に貢献した経緯がある。これらの実績を踏まえ経済・文化交流に前進する考えだ。

自動車リサイクル業界の具体的なPR活動

兵庫のワールドパーツが技術提案の動き 積極的に情報提案し活路開く

兵庫県の自動車リサイクル部品供給業者である(株)ワールドパーツ(横山雄三社長)は整備作業に適したリサイクル部品の活用方法を整備事業者に提案し、互いに情報交換をする集いを6月23日に開催する。

この集いには部品を購入する整備事業者を中心に、損保関係者や中古車販売関係者など総勢約60人が参加する予定で、自動車リサイクル部品活用の啓蒙活動として成果が期待されるもの。

具体的には補修が必要な部分のみを引き出

すカット部品工法やパネルボンディング工法などを実演して、リサイクル部品の高度な利用をアピールする。

同社ではこれまで地元小学校の児童を対象に自動車リサイクル・環境問題に関するセミナー開催や、消防団や警察などを対象にした緊急時の自動車解体工法のセミナーなどを開き好評を得た経緯がある。

自動車リサイクル事業者側からの情報提案活動として具体的で公共性のある企業活動として注目される。(詳細次号)



▲①は地元小学校児童を対象にした同社横山和夫会長が講師となって行われた自動車リサイクルセミナー
②は地元消防団に対して行われた緊急時の自動車解体実習会

ビッグウェーブグループ

山本 里美 さん

株式会社山本商店

**地元顧客には受注品を直接配送
切れ味光る客の心理読む奥様商法**



▲入庫車で一杯の山本商店

▲社長夫人山本里美さん

和歌山市築港の(株)山本商店(山本悟社長)は創業後半世紀を迎える老舗で、平成11年のビッグウェーブグループ入会後、部品販売の強化に動いた生粋の自動車解体業者。現在では地元和歌山に留まらず、大阪、奈良、京都、兵庫など隣接府県に商圏を拡大しリサイクル部品を供給している。

◇フロントは社長夫人が受け持つ

そのような同社のフロントは社長夫人の里美さんが取り仕切っている。夫人がフロント業務を担当してから約十年が経つが、毎年商いの幅が拡大し、今では総社員14人で総入庫台数が月間400台。平均の部品在庫点数も5300点を数える。

取引先も大手の整備工場が約100軒あり、そのうち本社の足元に当たる和歌山市内の顧客には受注した部品全数を同社から直接配送する形を取っている。

「わたしが現場に初めて入った10年前は入庫台数は月間で200台前後だったが、今では倍増している」(里美さん)と振り返る。

実家が大阪で和歌山に嫁いできたが、自動車のことはなにも知らずに夢中で御主人の手助けを続け、今では同社の渉外は一手に引き受けている。

◇お金を払うお客様の気持ちが先決

「お客様はお金を払うほうですから、最終的には良品を一銭でも安く購入したいと考えておられます。そういうお客様の心の期待に必ず応える商売を目指してきました」(同)という。

要するに電話の先のお客の心の動きをしっかりと読んで、お互いに納得がいく取引にたどり着くまで我慢強く交渉するのが信条だ。

小学生のころからソフトボールが好きでいまでも同好会を組織して暇を見ては楽しむスポーツウーマン。ゲームで対戦する相手の心を読むのは商売でお客様の気持ちをくみ取る感覚にどこかで繋がるようだ。

夫婦帰随で覚えた自動車リサイクルビジネスだが、品質か、値段か、と言うより先にお客の心がどの辺にあるのかをしっかりと探し当てる山本商法が里美さんの中から湧きあがるのが感じられた。

エコライングループ

市来 修 氏

株式会社ワールドパーツ

**タイヤ・オイルの交換促進に実績
自動車解体の啓蒙活動に力発揮**



▲同社の玄関は一般客も入りやすい雰囲気

▲市来修生産業務担当

兵庫県加東市の(株)ワールドパーツ(横山雄三社長)は創業が昭和63年で、総社員20人、月間総入庫100台、在庫点数9000点を数える。同社の創業者横山和夫会長は行動範囲が広く、リサイクル部品流通の基盤造りに貢献した人材として、業界での知名度は高い。

◇入社間もないが責任ある立場に

そんな同社の生産業務の責任者が市来修氏(46歳)。昨年12月に同社に経験者として入社。入社間もなく責任ある立場で頑張っている。市来氏は自動車用品メーカーに20年間勤務の後、3年間、自動車リサイクル工場で働いた経験があり、同社入社後、過去の経験を生かす活動の場を与えられたことになる。

とくに同社では単にリサイクル部品の販売に留まらず、リビルト部品、中古タイヤ、オイル交換などの販促、さらには自動車解体・中古部品生産の啓蒙活動など多角的な情宣活動を強力に展開している。

「自動車をそのまま廃棄してしまえばもったいないを絵に描いたようなもの。あくまでもリサイクル部品として活用できることをもっと一般の消費者にアピールすることが必要」(市来氏)と全社を挙げて動いている。

◇動きは整備のプロ向け情報の提供

ちなみに入庫したクルマを中古車として再販にかけたり、コアとなる車輛のプロ向けの商品情報交換会などを企画したり、動き方もきめ細かい。

「従来からの常識を破った形でカット部品工法、パネルボンディング工法などをリサイクル業者側からもっと整備業界にPRしていく必要があります」とも語り、地域の整備事業者や緊急救助隊、あるいは損保会社などにリサイクル部品による整備の合理化策を提案する姿勢を今後も続けていく。

また、同社は昨年平成24年9月にエコライングループに入会し、改めて部品販売の強化に取り組み、これまでに培ってきたさまざまなノウハウを整理し再構築している。商品情報の一般消費者向け提供型の新しい自動車リサイクル業者を市来氏を通して目指している。

SPNグループ

川島 準一郎 代表取締役

株式会社川島商会

**いよいよ三代目代表者の登場
基本変えずに人材開発を強化**



▲神戸六甲アイランドに進出した川島商会

▲川島準一郎代表取締役

SPNグループのブロック部副部長を務める(株)川島商会の代表者がこのほど若い川島準一郎氏(37歳)に交代した。前代表者栄治氏も実は二代目で同社はこれで初代正雄氏から数えて三代目に繋がった。

創業は昭和44年で解体車輛の輸出からスタートし、その後国内部品販売に進出、一昨年2011年9月に神戸市の六甲アイランドに新工場を建設、社業を軌道に乗せて、今回の代表者交代となった。

◇SPN型の高品質路線を習得済み

現在、月間の解体台数は500台で在庫点数は8000点の段階。グループで学習した高品質路線を築き上げて、一定の水準に達している。先代、先々が着実に築いた土台をこれからは若さあふれる三代目が次の時代にマッチした自動車リサイクル業に押し上げる時が来た。

「基本は大きく父の時代とは変えるつもりはありませんが、具体的な人材開発や営業戦略は時代に即応したものにしていきます。地元の顧客の意見をしっかりと受け止めた強固な家族企業を目指します」(準一郎氏)という。

部品を購入する整備業界の考え方やビジネスの形態が変化し始めていることに対応して、改めてほんものの地元密着のリサイクル部品供給を探り出したいとしている。

◇幼い時から父の事業継承を意識

「中学生の時から親父が夜遅くまで伝票の整理をしながらかんたん後姿を見て育った。大きくなったら自分もこの道で仕事がしたいと思ってきた」という。

SPNグループに入会する以前から基礎的な部分はしっかり身につけてきた同社。すでに準一郎氏が同グループ内でブロック部の責任者としていろんな企画渉外を体験したことが、気力溢れる新時代の若獅子を生み出した。

「これからは需要家である整備業界ともしっかりと互いの意見を交換し合い、歩み寄りながら着実にリサイクル部品のファン造りをしていく時代ではないでしょうか」と先を読む。若さにSPNスピリットが加味された新時代の経営者登場である。



物流総合コングロマリットから自動車リサイクルに 基本に忠実に業務を拡大し、次の資源再利用を展望

静岡県の山梨 豊氏(63歳)

▲「日本は資源輸入国だから一旦手にした資源は国内で還流させるのが原則」と語る山梨社長

自動車リサイクル法の施行が2005年だが、この機会を通して各方面の異業種からこの業界に参入があった。そのうちの一家が静岡市清水区の総合物流企業・鈴与株式会社(鈴木与平社長)である。1801年創業の「廻船問屋・播磨屋与平」が元祖で現在140社の関連企業を束ねる日本有数の物流コングロマリットである。その同社が自動車リサイクル事業に本格的に取り組むことを決め、同社社長室調査役の山梨豊氏を代表として派遣したのが清水リサイクルネット(株)である。まったく未知の世界に飛び込んだ山梨氏を待っていたのは激しい戦いの連続だったが、就任9年目を迎えた今、改めてその足跡を見つめ、そして業界の今後の展望も語ってもらった。

まず、はじめに大型の総合物流企業である鈴与(株)がなぜ自動車リサイクル事業に進出したのですか。

山梨 わたしども鈴与(株)は江戸時代の廻船業からスタートしておりまして物流、建築、食品、その他の企業活動など多岐にわたって活動しておりますので、そのなかで環境問題については早くから関心を持っておりました。ちなみに自動車解体だけではなく、ペットボトルとかプラスチック容器などの再利用や建築廃材の処理など多角的にその問題を見ておりましたから、自動車リサイクルは結果として当然のように視野に入ってきていたのです。また運送事業を手広く行っていた関係から自動車メーカー様とも親しくしていただいていたので、自動車リサイクルに関しては良い相談相手もいらっしゃいましたし、近親感があったのです。2005年1月1日の営業開始は極めて自然な成り行きでした。

ところでなぜエコライングループへの加入を決定されたのですか。事業開始の初めのころの感想はいかがでしたか。

山梨 自動車リサイクルに関する部品在庫シ

テムについては主なものはほとんど全部調査させていただきました。全く新しく進出するということで、システム導入についてはコスト面と扱いやすさの二点を意識して調査した結果、エコラインのシステムが当社には向いているのではないかと判断して導入を決定しました。フロントの体制作りにはこの方法が経費も手ごろで私たちのような素人には取り組み易かったというのが本音です。

いま清水リサイクルネット(株)はどのような形になっていますか。その特徴などお話しください。

山梨 社員は全部で20名強。平均の月間入庫・処理台数は500台で資源、輸出、国内部品の三項目に分けるとそれぞれ三分の一ずつの割合になっています。台当たりの平均単価が8万円ですから、月商は4000万円、年商は5億円というところです。鉄資源として売ったり輸出したりすることは他の分野での企業として経験もあったのですが、国内部品の取り扱いにはしっかりとした目利きがいなければ商いはできません。当初は人材の確保に苦労しました。一人ずつ吟味しながら時間をかけて社員募集しました。新しい事業を立ち上げるといことは簡単なことではありませんでした。

ご代表は新潟大の経済学部を出られて、すぐに鈴与(株)に入社されています。自動車リサイクル事業に入られる前はどのようなコースを歩まれたのですか。

山梨 昭和47年に鈴与(株)の回漕営業部テナ課に配属されました。その後鈴与の物流関連の部門はほとんど経験させてもらいました。最終は社長室の調査役ということで自動車リサイクルを含め環境ビジネスについての調査活動を行い、清水リサイクルネット(株)を設立して現在に至っています。

なるほど。ではそういうキャリアをお持ちの上で、今後の日本の自動車リサイクル事業の行く

末をどのようにごらんになっていますか。

山梨 4年前のエコカー減税、スクラップインセンティブ制度導入時は使用済み車両の入庫も倍増し期限内処理を急ぐあまり有用部品取り作業にかなりの影響が出ました。その後の様々な外的環境の変化で使用済み車両の流通がガラリと変わったと感じています。解体市場に出回る使用済み車が激減していますし、また、新車市場はダウンサイジング、HV・EV化し、従来の内燃機関型の車両からの部品取り・販売も難しくなって来るように思います。更に今後の使用済み車両の発生減も予想されます。徒に台数を追い求める体質から脱却し高付加価値化が急務となってくるのではないのでしょうか。

では対策としては我々はどうすればいいのでしょうか。

山梨 できる限り国内に自動車資源を留めて、国内での資源流通に振り向ける必要があるでしょう。ですから価格を一時的に吊り上げたり、不当に安売りしたりしてお互いに傷つきあうことははやく辞めて、ほんとうに安定した自動車リサイクル市場の構築を心がけていくべきではないでしょうか。日本はもともと資源は乏しい国柄です。いろんな素材は輸入に頼ってきた国です。ですから、一旦国内に取り入れた資源は安易に国外に出してしまわずに、それを国内で有効に再利用する方法を多角的に関係者が協力して考え出すべきです。自動車リサイクル法が制定されて不法投棄は驚異的なスピードで解消されていきました。それは法制のいい面だったのですが、その一方で、廃車が一般の中古車オークションに流れて、本来の再資源化のコースから外れたところで流通してしまっ、最終的には国外に放出されています。こういうことは座視して黙っているべきではありません。もっとはっきり関係者の意見を対外的に発信すべきです。

発行



株式会社 エコライン

〒453-0834 愛知県名古屋市中村区豊国通1-23-3 ポニーランドビル4階
TEL 052-419-1901 責任者/服部 大輔



株式会社 ビッグウェーブ

〒497-0005 愛知県あま市七宝町伊福鍛冶屋前58
TEL 052-441-7502 責任者/森川 信也



株式会社 SPN

〒103-0027 東京都中央区日本橋1-2-2 親和ビルF
TEL 03-3548-3010 責任者/守屋 隆之